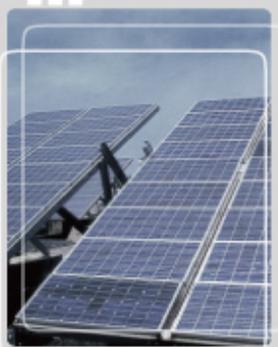
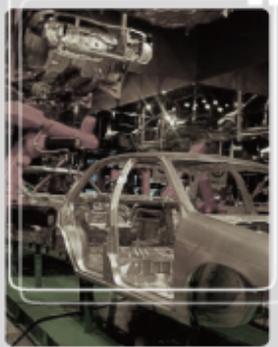


중양아시아 주요국 진출 애로사항 및 유망 프로젝트



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 진출 애로사항 / 3

II. 진출유망 프로젝트 / 18

요 약

■ (목적) 카자흐스탄과 우즈베키스탄에 진출한 현지 투자기업, 교민기업, 수입상 등을 대상으로 무역관 현지조사를 통한 진출 애로사항 파악

- 상담사례 수집 및 현지 면담을 통한 애로사항을 파악하고 대응 및 해결방안을 도출하여 對 중앙아시아 진출에 따른 우리 기업들의 리스크 경감
- 진출 유망 프로젝트 정보 공유, 우리 기업들의 투자진출 확대

■ (진출 애로사항) 현지제도 및 관습, 노후한 인프라 환경 등

〈카자흐스탄〉

- 복잡한 통관서류 구비절차
- 이산화물에 대한 관세부과
- 통관 및 운송기간 지연
- 주재원에 대한 까다로운 비자발급

〈우즈베키스탄〉

- 법인자산 및 외환에 대한 정부 통제
- 거주지 등록 및 면허증 발급상의 번거로움
- 전력 등, 생산 인프라 시설 미비

■ (유망 프로젝트) 전력·인프라 구축 및 소비재 생산시설 투자

〈카자흐스탄〉

- 발전소 구축, Smart 통신망 구축, 광물자원 가공 시설 등

〈우즈베키스탄〉

- 건축자재, 화학세제, LED 램프 제조업 생산설비 투자 등

I 진출 애로사항

1 조사배경 및 방법

■ (진출 애로사항) 우리나라의 對 중앙아시아 교역 및 투자는 꾸준히 증가함에도 불구하고, 현지 리스크에 대한 정보 및 인식 부족

- 대체적으로 정보채널이 활성화 되어 있지 않아 진출 리스크에 대해 잘 알려져 있지 않고, 문제 발생시 개별 기업차원에서 대응 또는 해결하기 어려운 측면이 있음
- 현지 투자기업, 교민기업, 수출입상과의 상담 및 직접 면담을 통해 애로사항을 유형별로 제시, 관련 제도 및 대응방안 제시

〈우리나라의 중앙아시아 국별 교역현황〉

국명	2011			2012. 1~10월		
	교역		증가율	교역		증가율
	수출	수입		수출	수입	
카자흐스탄	757	376	21%	739	265	9%
우즈베키스탄	1,719	40	20%	1,434	38	1%
키르기즈스탄	142	2	33%	138	0	17%
투르크메니스탄	243	0.5	120%	175	1	-21%
타지크스탄	37	72	-19%	30	4	-67%

자료 : 무역협회 무역통계

■ (유망 프로젝트) 중앙아시아 각국은 지역개발 및 투자환경 개선을 위한 경제발전계획을 추진함에 따라 프로젝트 진출 확대 필요

〈국가별 주요 프로젝트 추진내역〉

국가명	프로젝트 내용
카자흐스탄	'2010~2014 5개년 산업혁신 경제발전계획'에 의거, 인프라 및 지역발전 관련 총 489개 프로젝트, 6.5억 달러 투자 계획
우즈베키스탄	산업현대화 5개년(2011~2015) 계획에 의거, 2013년중 약 10개 대형프로젝트(도로, 철도, 발전 등)에 50억 달러 투자 계획

2 대상국과의 교역동향

가. 카자흐스탄

■ 對 카자흐스탄 교역은 2004년 이후 급격히 증가하다가 2009년 경제 위기로 인해 30%가량 감소하였음

- 1996년 최초로 1억 달러를 기록한 후 감소세를 보이다가 2004년 2억 달러 대를 돌파한 후 지속적으로 상승하여 2011년 기준 약 15억 달러 규모임
- 경제위기를 겪었던 2008년과 2009년 모두 교역은 하락세를 기록하였으나 이듬해인 2010년 수출과 수입 모두 95%이상 큰 폭으로 증가하며 위기 이전 수준을 회복하였음
- 한국은 전통적으로 카자흐스탄으로부터 약 2~3억 달러 규모의 무역수지 흑자를 보이며 이 같은 수지 폭은 교역규모가 큰 폭으로 줄어들었던 2009년에도 유지되었음

〈한-카자흐스탄 교역동향〉

(단위 : 백만 달러, %)

구분	2008	2009	2010	2011	2012(1~10)
수출	348	308	604	757	739
(증가율)	(-36.3)	(-11.4)	(96.2)	(25.2)	(21.1)
수입	350	166	334	376	265
(증가율)	(36.5)	(-52.5)	(100.7)	(12.5)	(-15.6)
무역수지	-2	142	270	381	474

자료 : 무역협회 무역통계

■ 對 카자흐스탄 수출은 소비재 품목 중심이며 수입은 금속류등의 광물자원 비중이 높음

- 주요 수출품목은 승용차, 합성수지, 컬러TV, 기계류 순으로 나타나며 수입 품목은 알루미늄, 동괴, 합금철, 기타 비철금속임

- 최근 2년간 한국산 승용차 및 가전부품에 대한 수출 증가율이 타 품목에 비해 높게 나타남

〈2012년(1~10월) 對 카자흐스탄 주요 교역품목〉

(단위 : 백만 달러, %)

연번	수출			수입		
	품목	금액	증가율	품목	금액	증가율
1	승용차	163	79.8	기타비철금속	88	134
2	칼라TV	108	101.5	합금철	56	-12
3	합성수지	73	-20.9	알루미늄괴	54	-44.8
4	LCD	32	227	은	26	61.4
5	건설중장비	29	11.9	동괴	24	-64.8
6	화물자동차	25	20.9	열연강판	9	-36.6
7	전선	24	230.9	아연괴	3	63.8
8	자동차부품	23	37.7	화학원료	3	7.9
9	아연도강판	22	108.5	동물성한약재	2	-67
10	타이어	16	128.9	곡류	1	-

자료 : 무역협회 무역통계

나. 우즈베키스탄

■ 對 우즈베키스탄 교역은 지난 1992년 수교 이후 꾸준히 증가하여 2008년부터 10억 달러에 이를 정도로 성장하였음

- 그러나 수출과 수입의 불균형이 심해 2012년 10월 기준, 對 우즈베키스탄 총 교역액은 15억 달러이며 수지는 13.9억 달러를 보이고 있음
- 2011년 10월 기준, 우리나라의 對 우즈베키스탄 수출은 전년 동기 대비 0.4%가량 감소한 14.3억 달러를, 수입은 102% 증가한 4천만 달러를 기록함
 - 우리나라의 대 우즈베키스탄 수출 중 가장 큰 비중을 차지하는 품목은 자동차 관련제품(승용차, 자동차 부품 등)으로 총 수출액 중 60%이상을 차지
 - 자동차 관련 제품을 제외한 주요수출 품목으로는 합성수지, 편직물, 가구류, 펌프 등으로 매년 큰 변화는 없음

〈한-우즈베키스탄 교역동향〉

(단위 : 백만 달러, %)

구분	2008	2009	2010	2011	2012(1~10)
수출 (증가율)	1,123 (50.0)	1,150 (2.4)	1,439 (25.1)	1,719 (19.5)	1,434 (-0.4)
수입 (증가율)	263 (153.2)	47 (-82.0)	22 (-53.6)	40 (81.2)	38 (102.2)
무역수지	860	1,102	1,417	1,679	1,396

자료 : 무역협회 무역통계

- 2012년 10월 기준, 우리나라의 對 우즈베키스탄 수입은 약 4천만 달러로, 전년 동기대비 약 두 배가량 증가하였으나 전체 교역 규모에 비해서는 수입액이 여전히 크게 낮음

〈2012년(1~10월) 對 우즈베키스탄 주요 교역품목〉

(단위 : 백만 달러, %)

연번	수출			수입		
	품목	금액	증가율	품목	금액	증가율
1	자동차부품	662	6.0	질소비료	12	676.4
2	원동기	154	-11.7	면사	7	-26.0
3	승용차	135	58.4	우라늄	6	-
4	합성수지	66	-11.2	펄프	4	21,108.4
5	편직물	39	-6.8	동물성한약재	1.4	-
6	기타가구	30	6.2	승용차	1.2	2,073.3
7	타이어	25	93.0	식물성한약재	1.1	-44.2
8	펌프	25	39.8	원동기	0.7	311.2
9	건설중장비	21	37.6	자동차부품	0.7	9,230.3
10	도료	18	15.0	무선통신기기부품	0.6	-

자료 : 무역협회 무역통계

3 카자흐스탄 진출 애로사항

가. 통관서류 작성 및 절차 간소화

구분	내용
관련기업	- 진출기업 전반
관련기관 (국내 및 현지)	- 카자흐스탄 관세위원회
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 통관서류(Invoice, Packing list 등) 러시아어 번역본, 제품 사진, 선적지 수출통관 서류 등 제출하여야 하는 서류가 많고, 통관관련 서류를 장기보관(5년) 할 것을 요구함 - 바코드 등록기 등 정보기기 등의 경우 보안국(NSC) 검사에만 별도 2주 이상 걸리는 점 등 추가적인 기간 소요됨 - 통관 절차를 직접 진행하는데 어려움이 있어 브로커를 이용하는 경우 과도한 비용이 발생함
관련 관습, 법규, 제도	- 관세법
개선요구사항	<ul style="list-style-type: none"> - 통관시 제출서류 간소화 및 서류보관 기간 단축희망 - 화물검사 (Inspection) 대상감축, 검사담당 세관직원 증원을 통해 신속한 검사가 이루어질 수 있도록 조치 희망
대책 및 해결방안 또는 유의사항	<ul style="list-style-type: none"> - 러시아와 관세동맹수행에 따라 양국 세관서류 및 시스템이 통일되고 있으므로, 국내기업을 위한 안내 자료를 작성하여 공유 필요 - 이 밖에도 사항은 한국 관세청 및 카자흐스탄 관세청과의 정례회의를 통해 양 기관간 공동으로 자료집 발간 등 제안 가능

나. 이사 화물에 대한 관세면제

구분	내용
관련기업	- 현지 진출기업 전반
관련기관 (국내 및 현지)	- 카자흐스탄 관세위원회
문제점	- 카자흐스탄 정부는 외국인 근로자의 이사화물에 대한 관세를 면제하는 개정 의정서를 의결하고, 회원국 간 최종 합의 문안에 대한 국내 절차를 마친 후 모스크바 소재 관세위원회에 송부하였다고 하나, 관세동맹 위원회에서는 미접수하였다고 하는 등, 정부간에도 혼선이 있음
관련 관습, 법규, 제도	- 관세동맹 통합관세법 - 2010. 9. 20 카-러-벨 3국 관세동맹위원회는 고용허가를 취득한 외국인 근로자의 이사화물에 대해서는 관세를 면제하는 개정의정서를 의결 - 그러나 개정안에 대한 회원국별 국내절차 진행 과정에서 수정사항 발생 등으로 문안 재합의 과정을 2012년 초까지 진행하고 있음
개선요구사항	- 관세동맹 3국에 신규 부임하는 우리 기업 주재원들이 2010년 7월 발효된 통합관세법에 따라 관세를 부담함에 따라, 현지 정착에 큰 불편을 겪고 있는 바, 통합관세법 수정 의정서의 조속 채택을 요청
대책 및 해결방안 또는 유의사항	- 해당 규정이 실제 적용이 되는 시점이 불분명한 상황이므로, 현지 진출시 사전에 관세부담여부를 정확하게 파악하여 불필요한 행정업무 최소화하는 것이 필요

다. 육가공품 통관문제

구분	내용
관련기업	- 현지 교민기업(A사)
관련기관 (국내 및 현지)	- (카자흐스탄) 농업국 수의검역부 - (한국) 농림수산식품부
문제점	- 새로운 규정에 따라 육가공식품에 대한 통관절차를 진행하기 위해서는 관세동맹국 중 최소 1개국에 수의검역 업체로 등록이 되어야 함. 동 등록을 위해서는 대한민국 농림수산식품부를 통한 고시가 있어야 하나 현재까지 농림수산식품부의 고시가 없는 상황임. 아울러 현 WTO 체제 하에서 모든 회원국에 대한 최혜국 대우를 하지 않을 수 있는 예외적 형태로 관세동맹이 인정되고 있으나, 동 관세동맹으로 인해 통관 절차 등이 실질적으로 더 까다로워져 관세동맹 이전보다 역외국가와의 수출입에 더 큰 불편함이 생긴다면 이는 대표적인 비관세 장벽(러시아는 WTO에 가입, 카자흐스탄과 벨로루시도 WTO 가입을 적극 추진중)으로 볼 수 있음
관련 관습, 법규, 제도	- 러시아-벨로루시-카자흐스탄 3국 관세동맹 통관규정 - 과거 카자흐스탄에 해당물품의 수의검역증명서만 제출하여도 통관에 문제가 없던 일부 수입 물품이 2012년 4월 1일자로 시행된 러시아/카자흐스탄/벨로루시 3국 관세동맹 통관규정에 따라 관세동맹 역내국에 수의 검역 등록이 된 업체가 수출한 품목에 한해서만 통관 가능
개선요구사항	- 일부 품목(식료품 등)의 3국 관세동맹지역으로의 수출 전 제조건인 수의검역등록을 위한 조속한 우리 정부의 조치 (농림수산식품부 고시) 필요
대책 및 해결방안 또는 유의사항	- 러시아도 WTO에 가입하였고, 여타 CIS권 국가들이 WTO 가입을 적극 검토 중인바, 상기 3국 동맹가입으로 인해 과거에 비해 역외국가에 대한 비관세장벽이 더 높아지거나, 새로운 비관세 장벽이 형성되지 않도록 당사국 관세청과 협의 필요

라. 운송기간 지연

구분	내용
관련기업	- 재카자흐스탄 중소기업연합회 회원기업
관련기관 (국내 및 현지)	- 카자흐스탄 관세청
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 빈번하게 지연되는 물류시스템 - 한국 중소기업들은 제조보다는 상품, 원재료 수입 후 조립과 생산 등 수입을 통한 매출의 비중이 높기 때문에 현재와 같은 운송기간의 빈번한 지연은 사업추진에 많은 문제를 야기함.(현재 중국에서의 컨테이너 출발이 지연되는 관계로 이전에 평균 30일 소요되던 운송이 현재에는 2개월도 불투명한 상태) - 운송기간의 지연에 따라 허공에 떠있는 물량이 늘어나며 이에 자금의 회전율이 감소하여 기업 재무능력이 경색되고 결국 거래처와의 신뢰관계가 불투명해지는 결과를 초래
관련 관습, 법규, 제도	- 카자흐스탄 내의 제도적 문제(통관법규의 잦은 변경과 규정 및 법안의 임의적 변경 방지), 통관기간의 단축
개선요구사항	- 카자흐스탄 철도청의 화물용 화차의 충분한 확충 필요(기본적으로 화차 부족으로 통관지연 발생)
대책 및 해결방안 또는 유의사항	- 재카자흐스탄 중소기업연합회는 회원사의 전체물량을 단일 운송회사를 통해 운영하는 방안 검토중이나, 이 역시 화물의 적기 납고를 통한 컨테이너 발차의 시점의 차이 발생 등으로 어려움이 있음

마. 주재원에 대한 노동비자 발급 및 갱신

구분	내용
관련기업	- 재카자흐스탄 중소기업연합회 회원기업
관련기관 (국내 및 현지)	- 카자흐스탄 이민국, 내무부
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 체류 기업인들의 비자문제. 비즈니스 비자 단속 강화로 노동비자를 발급받아야하나, 부양가족은 준노동비자로 체류 가능하며, 이들의 비자연장의 번거로움이 심각함 - 부모가 모두 영주권을 발급받은 상태임에도 자녀의 체류(거주)비자 발급은 어려움
관련 관습, 법규, 제도	<ul style="list-style-type: none"> - 노동비자의 경우 최초 발급 시 3년 기한 내에 매년 단순 연장이며, 동 3년 초과이후에는 매년 갱신시 45일 이전 서류 심사를 통해서 1년 단위만 갱신 가능함 - 만 16세이하 자녀의 경우 체류비자 없이 체류가 가능하나, 급한 사유로 한국을 방문하여야 할 경우 출입국 비자를 발급받아 한국으로 출국해야 하는 번거로움 존재. - 이에 대한 대안으로 주재원 자녀들은 1년짜리 일반체류비자를 발급 받아야하는데, 양 부모가 영주권을 소유한 경우에도 한 부모는 반드시 현지법인 소속이어야 하며, 동 법인의 초청장 개설 등을 통해 매년 비자를 갱신해야 함
개선요구사항	- 노동비자 연장 간소화, 노동비자 보유자 자녀들의 비자발급 자격 및 절차 간소화
대책 및 해결방안 또는 유의사항	- 외교부 채널을 통한 관련 법률 개정 요청

4 우즈베키스탄 진출 애로사항

가. 진출기업 자산에 대한 강제권 행사

구분	내용
관련기업	진출기업 전반
관련기관 (국내 및 현지)	우즈베키스탄 정부
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 우즈베키스탄의 경우 가을 면화수확철에 자국민들 뿐만 아니라 현지 비즈니스를 하고 있는 외국기업의 차량(트럭 등 상용차 보유기업) 및 인력을 강제로 동원하고 있는 경우가 있음 - 이에 따라 진출기업들은 인력 차출에 대해서는 금전적으로 해결하고 있으나 상용차 보유 기업들의 경우 면화 수확철시 차량 강제 동원을 당함에 따라 비즈니스에 큰 차질을 겪기도 함
관련 관습, 법규, 제도	-법규 없음
개선요구사항	- 진출기업에 대한 트럭 등 상용차량 및 인력 강제 동원 불가조치 요구
대책 및 해결방안 또는 유의사항	<ul style="list-style-type: none"> - 매년 면화 수확철에(약 2주) 반복되는 애로사항으로 트럭 등을 보유하고 있는 외국 기업들이 비즈니스에 큰 손실을 겪고 있음 - 인원동원에 대해서도 금전적으로 해결하는 등 큰 어려움을 겪고 있음

나. 정부의 외환 통제

구분	내용
관련기업	진출기업 전반
관련기관 (국내 및 현지)	우즈베키스탄 중앙은행
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 우즈베키스탄의 경우 세계에서 가장 극심한 외환통제를 하고 있는 국가로 진출기업의 경우 원부 자재 수입이나 과실 송금을 위한 외화(달러화)가 필요할 경우 자국화인숨(cym)을 외화로 환전해야 하는데 중앙은행이 모든 환전건에 대해 건건이 심사를 하여 환전에 최소 1년 이상 최대 3년까지 소요되고 있음 - 동 외환규제 조치는 현지진출 기업뿐만 아니라 수입 바이어에게도 적용, 우즈베키스탄 바이어들의 경우 대부분 1년 이상의 외상거래 요구
관련 관습, 법규, 제도	- 법규 없음
개선요구사항	<ul style="list-style-type: none"> - 우즈베크 정부의 외환통제 완화 - 우즈베크 정부의 경우 외국기업의 투자유치에 힘쓰고 있으나 대부분의 외국기업들의 경우 외환통제로 인한 과실송금 애로 등으로 우즈베키스탄 투자를 꺼리고 있어 외환통제를 완화할 경우 외국인 투지에 도움
대책 및 해결방안 또는 유의사항	<ul style="list-style-type: none"> - 우리 정부의 지속적인 외환통제 완화 요구 - 동 외환통제는 우리기업뿐만 아니라 모든 외국기업들에게도 적용되는 것으로, 타국 정부 역시 우즈베키스탄 정부와의 통상외교에 있어 가장 큰 현안으로 우선 해결하고자 노력중

다. 외국인 운전면허증 갱신

구분	내용
관련기업	진출기업 전반
관련기관 (국내 및 현지)	외교부
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 우즈베키스탄의 경우 외국인들에게 자동차 운전면허증을 매년 갱신토록 하고 있음 - 자동차 면허증 갱신을 위해서는 병원에서 각종 검사를 받는 등 절차가 매우 까다로워 진출기업들의 애로사항으로 적용
관련 관습, 법규, 제도	<ul style="list-style-type: none"> - 우즈베키스탄은 외국인에 대한 자동차 면허증을 주재국 ID 카드에 근거 발행하고 있으며 ID카드 갱신기간 역시 매년 달라지는 경우가 있음
개선요구사항	<ul style="list-style-type: none"> - 우리나라 및 여타국의 경우 외국인에 대해 자동차면허기간을 3-5년 기간으로 허용하고 있음 - 이에 따라 상호주의 원칙에 따라 주재국 역시 3-5년을 허용해야 함
대책 및 해결방안 또는 유의사항	<ul style="list-style-type: none"> - 주 우즈베키스탄 한국대사관을 포함 주재국내 대부분의 외국대사관에서 지속적으로 자동차 면허에 대한 상호주의 원칙을 주장하고 있음 - 그러나 우즈베키스탄 정부에서는 현재까지 뚜렷한 조치가 없는 실정임

라. 출입국시 거주지 등록

구분	내용
관련기업	진출기업 전반
관련기관 (국내 및 현지)	우즈베키스탄 출입국 관리부
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 우즈베크 출입국 관리법상 주재국 입국시 3일 이내에 현지 출입국관리소에 거주지 등록을 해야함 - 진출기업들의 손님 또는 가족이 방문시 호텔에 투숙할 경우 호텔에서 거주지등록 신고를 대행해 주고 있으나 호텔이 아닌 장소에 묵을 경우, 거주 3일 이내에 등록을 마쳐야하며 이를 위반시 고액의 벌금(미화 약 3,000 달러)을 부과함 - 보통 우즈베크에 밤에 도착하면 다음날 또는 다다음날까지 본인이 직접 출입국 관리소를 방문하여 거주지 등록을 해야 하는데 행정 처리가 늦는 때가 많아 보통 오전에 방문할 경우 오후 늦게 완료되고 있으며 다음날 본인이 직접 여권을 수령해야 하는 등 불필요하게 많은 시간을 소요하고 있음
관련 관습, 법규, 제도	출입국 관리법
개선요구사항	<ul style="list-style-type: none"> - 동 거주지 등록법은 구 소련시대 인원통제를 위해 제정된 법으로 주변국들의 경우 보통 일주일로 연장, 단기간 방문자들에게는 거주지 등록이 필요없는 등 개선하였으나 우즈베키스탄은 아직까지 개선의 여지가 없어 외국인들은 큰 불편을 겪고 있음
대책 및 해결방안 또는 유의사항	<ul style="list-style-type: none"> - 여타 주변국들과 마찬가지로 단기방문자(일주일 이내)의 경우 거주지 등록 절차 철폐, 중장기방문자들에게만 허용토록 개선 요망

마. 통관서류 원본 요구

구분	내용
관련기업	진출기업(A사) 및 수입상(B사) 등
관련기관 (국내 및 현지)	우즈베키스탄 세관 및 은행
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 우리기업이 제품을 수출, 우즈베키스탄을 통관시 세관은 대부분의 통관서류 원본을 요구하고 있으나 수입업자(원부자재를 수입하는 진출기업 포함)가 대금지불을 위한 환전을 요청할 경우에도 주거래 은행이라 하더라도 통관서류 원본을 요구하는 등 이중으로 통관서류 원본을 요청하고 있음 - 이에 따라 바이어들은 은행 또는 세관 1곳에 통관서류를 제출하고 나머지 1곳은 금전적 방법으로 해결하고 있음
관련 관습, 법규, 제도	- 법규 없음
개선요구사항	<ul style="list-style-type: none"> - 동 애로사항은 우즈베크 세관 또는 은행에서 협조를 통해 확인하면 개선이 될 수 있는 사안임 - 그러나 다수의 세관원들이 원본만을 요구, 결과적으로 금전적 해결로 이루어지는 경우가 많음
대책 및 해결방안 또는 유의사항	- 우즈베크의 경우 외환 송금시 환전 승인이라는 특수한 상황에 따라 허가에 필요한 선적서류 원본을 요구하고 있어, 세관의 경우 사본만으로 통관 될 수 있도록 세관과의 협의 필요

바. 예고 없는 정전에 의한 생산차질

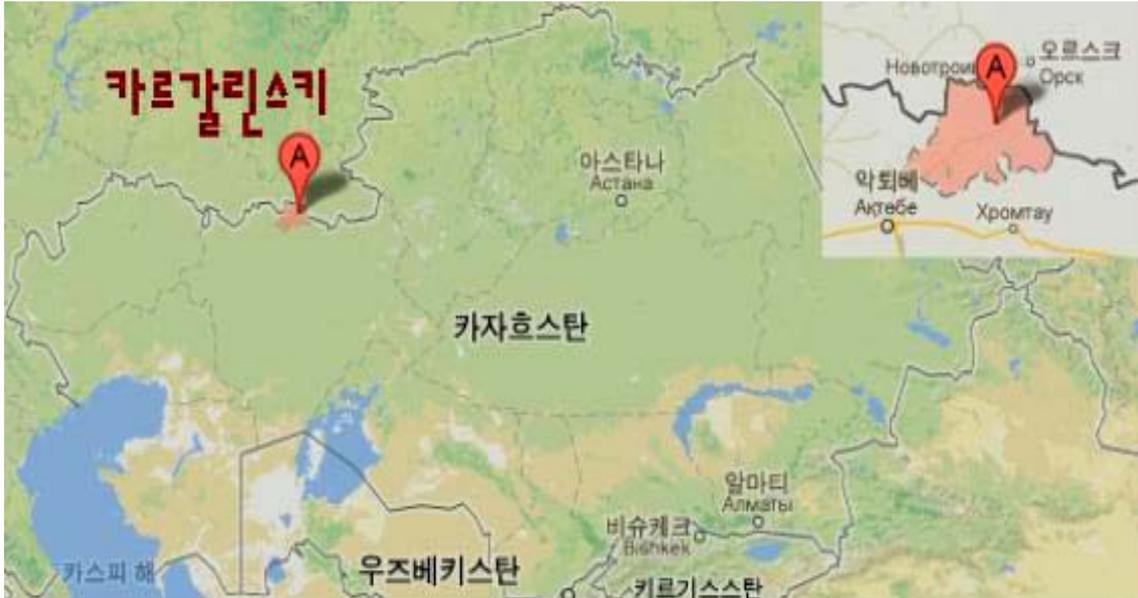
구분	내용
관련기업	섬유 수출기업 S사
관련기관 (국내 및 현지)	우즈베키스탄 지방 정부(안디잔주)
문제점	<ul style="list-style-type: none"> - 2008년 면사 방적시설에 투자하였으나 주정부의 예고 없는 정전으로 인해 생산에 어려움이 큼 - 2010년 화재로 인해 큰 손실을 입고, 2011년 8월부터 재가동, 러시아 및 유럽 신규 공급처를 확보, 본격 운영을 계획하였으나 2012년 중반 이후는 다시 하루 평균 15차례 이상(회당 20여분)발생, 정상적인 생산 불가로 막심한 피해를 입고 있음 - 안디잔 지역은 GM-UZ를 포함해 외국기업들이 상당히 밀집한 지역으로 GM-UZ 등 대형기업의 경우에는 전력 공급에 전혀 차질이 없으나 중소 규모의(터키 텍스타일 기업 포함)기업들에게는 하루 수십차례 예고 없는 단전으로 인해 생산이 거의 이루어 지지 못하고 있는 상황도 벌어짐 - 생산중 단전은 면사 품질에도 큰 영향을 미치고 있기 때문에, 품질저하 문제도 심각한 편임
관련 관습, 법규, 제도	- 법규 없음
개선요구사항	<ul style="list-style-type: none"> - 안디잔주의 경우 외국인투자기업 유치에 가장 중점을 두고 있으나 중소형 외국투자기업에 대해 가장 중요한 안정적 전력 공급 요청 - 전력 부족시 생산기업에 단전에 앞서 통보함으로써 투자기업들의 대처 가능 요청
대책 및 해결방안 또는 유의사항	- 정부 협상시 현지 투자기업들에 대한 안정적인 전력 공급 요청을 내용에 포함할 필요가 있음

II

진출유망 프로젝트

1 카자흐스탄의 진출유망 프로젝트

가. 카르갈린스키(악튜빈스크 주) 선광(選鑛)공장 설립 프로젝트



■ 기간 : 2015~2030

■ 규모 : 프로젝트 비용 = 161,000 US달러
 투자요청액 = 147,000 US달러(91.3%)
 생산 계획 = 연간 1백만톤 (예상)

■ 프로젝트 관련 주요내용

- 카르갈린스키 선광공장 설립 프로젝트는 카자흐스탄 정부 프로그램인 ‘카자흐스탄 산업화 로드맵’의 일환으로 진행됨
- 선광공장 설립 목적은 정부프로그램인 ‘카자흐스탄 선도기업 30’에 의해 건설될 철강공장에 철광석을 공급하기 위함임
- ‘카자흐스탄 선도기업 30’ 프로그램에 의해 TOO SBS Steel 사에서 건설할 철강공장은 악토베 시에 건설될 예정이며, 카르갈린스키는 악토베 주에 위치한 지역의 명칭임

- 카르갈린스키 선광공장 설립 프로젝트는 TOO DP Aktobe Temir BC사에서 주관하여 진행함
- 판매시장은 내수시장 20%, 외수시장 80%로 예상하고 있음

■ 우리기업 진출방안

- 현재 카자흐스탄은 철광석 매장량에 있어서 전 세계의 약 10%(세계 8위)를 차지
- 한국 기업은 선광 공장 설립에 필요한 분쇄기, 컨베이어 벨트 등의 기계부분과 중장비, 타이어 등 광물 운송에 필요한 부분 등으로 나누어 진출해야 하며 특히 기술력이 부족한 카자흐스탄 현지 상황을 감안, 뛰어난 기술력을 강점으로 내세워 진출 전략을 세워야 함.

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

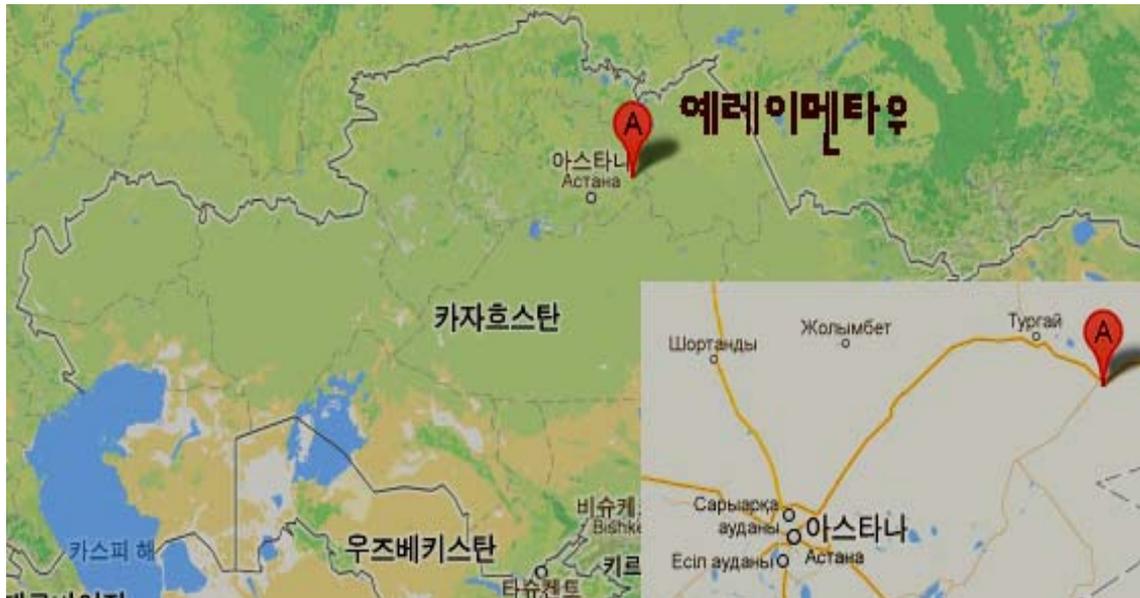
〈러시아 RCC (Russian Copper Company)〉

- 2006년 9월 11일 악토베 주 10월 혁명 50주년 광산 (50 Years of October)에서 동 선광시설 준공식을 갖고 러시아 광업회사 최초로 카자흐스탄에서 동정광 생산에 돌입
- 본 광산은 1964년에 발견된 후, 탐사를 거쳐 현재 확인매장량은 약 4,500만 톤(평균품위 : 2% Cu)에 달함

■ 참고사항

- ‘카자흐스탄 산업화 로드맵’ 정부 프로그램은 ‘2010-2020 카자흐 개발전략구상’의 일환으로 2009년 입안되었음
- 2011년 동 프로그램을 통해, 1조 5천억 텡게(105억 달러)에 달하는 200개 사업을 지원하였음
- 위 프로그램은 총 294개 투자 사업을 포괄하는 것으로 약 550억 달러 규모이며, 16만 1천개의 일자리를 창출함.

나. 예레이멘타우 페로합금 공장 설립 프로젝트



■ 기간 : 2013~2014

■ 규모 : 프로젝트 비용 - 2,364,000 US달러

필요 투자액 - 1,891,000 US달러(79.9%)

생산 계획 - 연간 5,200톤

순현재가치(NPV) - 3,479,562,500 KZT /내부수익률(IRR) - 73.2%

■ 주요내용

- 예레이멘타우 페로합금 공장 설립 프로젝트는 2020 카자흐스탄 발전 전략계획의 일환으로써, 2015년까지의 지역 발전 프로그램에 속한 프로젝트임
- 위 공장은 연간 페로망간 4,000 t, 페로실리콘 1,200 t을 생산할 예정으로 수출용 페로합금을 주로 생산하며, 주요 수출국은 미국, 일본, 서유럽, 우크라이나, 러시아 등임
- 예레이멘타우 지역 페로합금 공장 설립 프로젝트는 TOO MuSaImpex社에서 주관하여 진행할 예정임.

■ 우리기업 진출방안

- 현재 카자흐스탄 광물생산량은 우라늄 및 크롬광석 세계 3위, 망간광석 세계 7위, 알루미늄 11위, 철광석 12위 등임
- 한국 기업은 페로합금 공장 설립에 필요한 분쇄기, 컨베이어 벨트 등의 기계부분과 중장비, 타이어 등 광물 운송에 필요한 부분 등으로 나누어 진출해야 함
- 특히 기술력이 부족한 카자흐스탄 현지 상황을 감안하여, 뛰어난 기술력을 강점으로 내세워 진출 전략을 세워야 함
- 또한 전기 강판의 핵심첨가제로 우리나라는 페로실리콘을 전량 수입하고 있음을 감안, 해당 프로젝트에 투자 또한 고려하는 것이 필요함

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

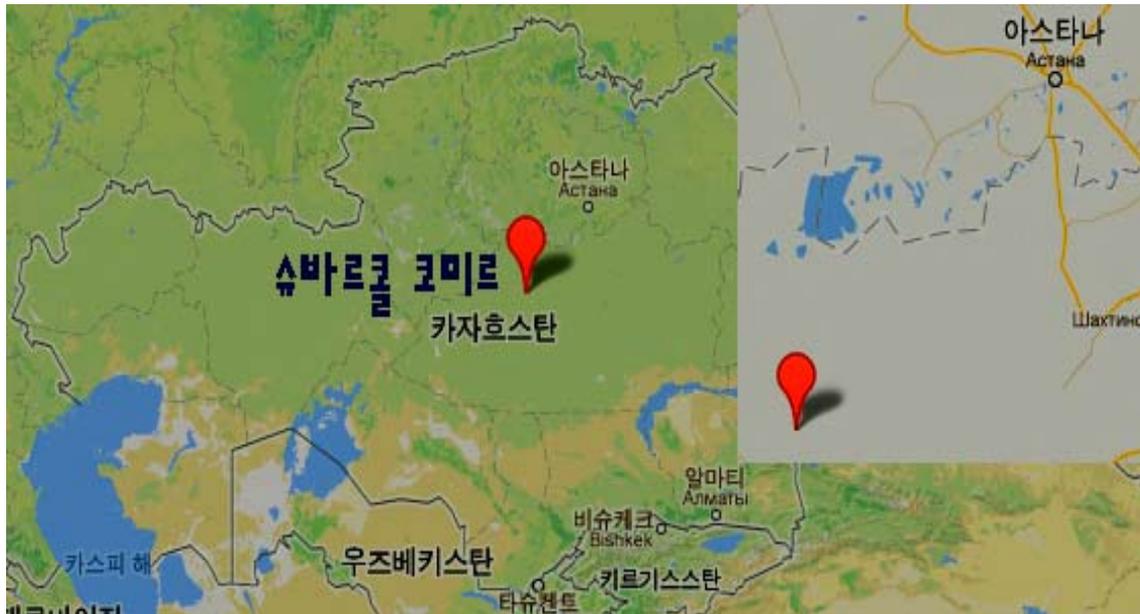
〈KazChrome〉

- 카자흐스탄 정부와 ENRC(유라시아 자연 자원 주식회사)의 합작회사인 KazChrome은 현재 세계 3위의 크롬 생산기업임
- 현재 세계 크롬광의 26%를 보유하고 있으며, 현재 생산량 기준, 향후 140년간 생산이 가능하며 주로 페로크롬, 크롬금속, 페로실리콘 크롬, 실리콘 망간 등을 생산 중에 있음
- 정부가 지분 31.37%를 보유하고 있으며, 약 69%는 다수의 법인이 나누어 보유하고 있음

■ 참고사항

- 2020 카자흐스탄 전략 발전계획은 2020년까지의 카자흐스탄 경제 발전의 기본 골자로서, 2010-2014 산업혁신 국가발전 프로그램 등이 속해 있음

다. 슈바르콜 코미르 폐열이용발전소 설립 프로젝트



■ 기간 : 2012 ~ 2013

■ 규모 : 프로젝트 비용 - 6,520,000 US달러
필요 투자액 - 6,520,000 US달러(100%)
생산 계획 - 연간 4,620만 kWh
발전 용량 - 5.5 MW

■ 주요내용

- 슈바르콜 코미르 폐열이용발전소는 '카자흐스탄 2003-2015년 산업혁신개발 전략'에서 규정하고 있는 에너지 분야 개발의 일환으로 진행되는 프로젝트임
- 슈바르콜 코미르 폐열이용발전소는 잉여가스인 코크스로 가스를 이용하여 전기에너지를 생산해 내며, 신재생에너지로 분류됨
- 위 프로젝트는 100% 투자자본으로 진행, AO Shubarkol Komir 사가 주도하고 있으며 현재 프로젝트의 1단계를 준비 중이고, 12년 만에 사업이 시작될 예정임

■ 우리기업 진출방안

- 현재 카자흐스탄 발전소 및 송배전선 상황이 좋지 않아, 전력난이 심각한 상황인 만큼, 한국기업은 뛰어난 기술을 기반으로 카자흐스탄 수출에 주력해야 함.
- 특히 정부프로그램의 일환으로 신재생에너지가 각광받고 있어, 수출에 힘을 얻을 것으로 예상됨
- 한국-카자흐스탄 정상회담을 통해 양국 간 경제적 협력관계가 향상되고, 발하쉬 발전소 사업으로 전력부분의 협력이 강화되고 있는 상황임

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

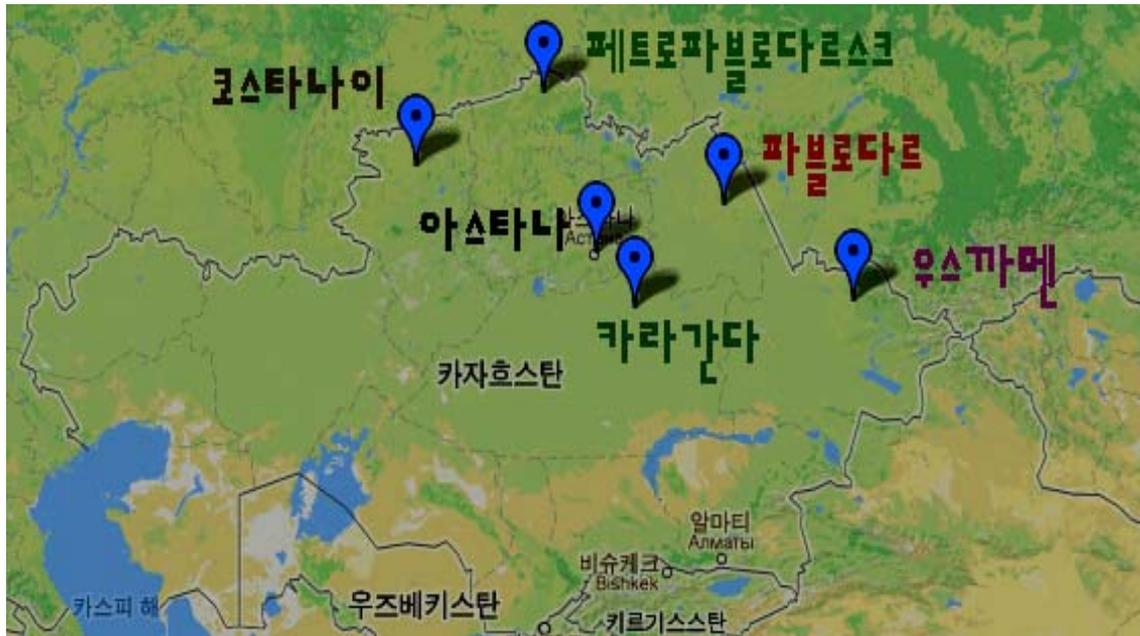
〈한국전력공사 (KEPCO)〉

- 한국전력공사와 삼성물산이 주도한 발하쉬 석탄화력 발전소 사업은 양국 간 경제협력 사업 가운데 최대인 총 40억 달러 규모의 대형 프로젝트로써, 발하쉬 호수에 건립할 예정이며 2018년에 완공될 예정임
- 발하쉬 발전소의 발전용량은 총 1,320MW급이며, 이는 카자흐스탄 발전용량의 약 9%에 해당하는 양으로써, 카자흐스탄 남부 지역의 전력난 해소에 큰 도움을 줄 것으로 기대됨

■ 참고사항

- ‘카자흐스탄 2003-2015년 산업혁신개발전략’에서 규정하고 있는 에너지 분야 개발의 우선 과제는 경제적 측면에서 경쟁력 있는 카자흐스탄의 재생에너지 자원을 개발하는 것이며, 친환경기술 도입과 에너지원의 안정적이고 합리적 사용을 위한 여건을 구축함으로써 환경오염물 총 배출량을 줄이고자 함

라. 카자흐스탄 4G 네트워크(AERO) 구축 프로젝트



■ 기간 : 2012 ~ 2015

■ 규모 : 프로젝트 비용 - 20,000,000 US달러
필요 투자액 - 15,000,000 US달러(75%)
생산 계획 - 50,600명의 가입자 수용 가능

■ 주요내용

- 카자흐스탄 4G 네트워크 서비스를 전 지역에 제공할 수 있는, 시스템 구축 프로젝트임
- 위 프로젝트는 카자흐스탄 정부프로그램인 '비즈니스 로드맵 2020'에 포함된 프로젝트로, 카자흐스탄 교통·통신부에서 진행하고 있음
- 확대 대상 지역으로는 아스타나, 카라간다, 파블로다르, 우스츠 까메나고르스크(우스까메), 코스타나이, 페트로파블로브스크 등의 도시임
- TOO AB, TOO Derbes Broadband, TOO AB Management 등 3개사가 합작하여 진행하고 있으며, 총 프로젝트 비용의 75%는 투자금액으로 충당할 예정임

■ 우리기업 진출방안

- 대한민국은 4G 네트워크 및 브로드밴드 서비스의 선두 국가로서, 한국 기업들은 세계 최고라는 이미지를 내세워 진출해야 함
- 특히, 4G 네트워크 도입에 필요한 기술적 기반이 없는 현지 사정을 고려하여, 뛰어난 기술력 우위를 바탕으로 한 수출 전략을 계획하는 것이 필요함
- 최근 양국 정상들의 회담을 통하여 한-카 기술협력이 활발해 지고 있는 상황이므로 브로드밴드, 4G 네트워크 분야의 기술협력 또한 확대될 것으로 예상됨
- 이에 해당 분야의 투자 및 기술 협력을 통한 현지 진출을 고려하는 것도 필요함

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

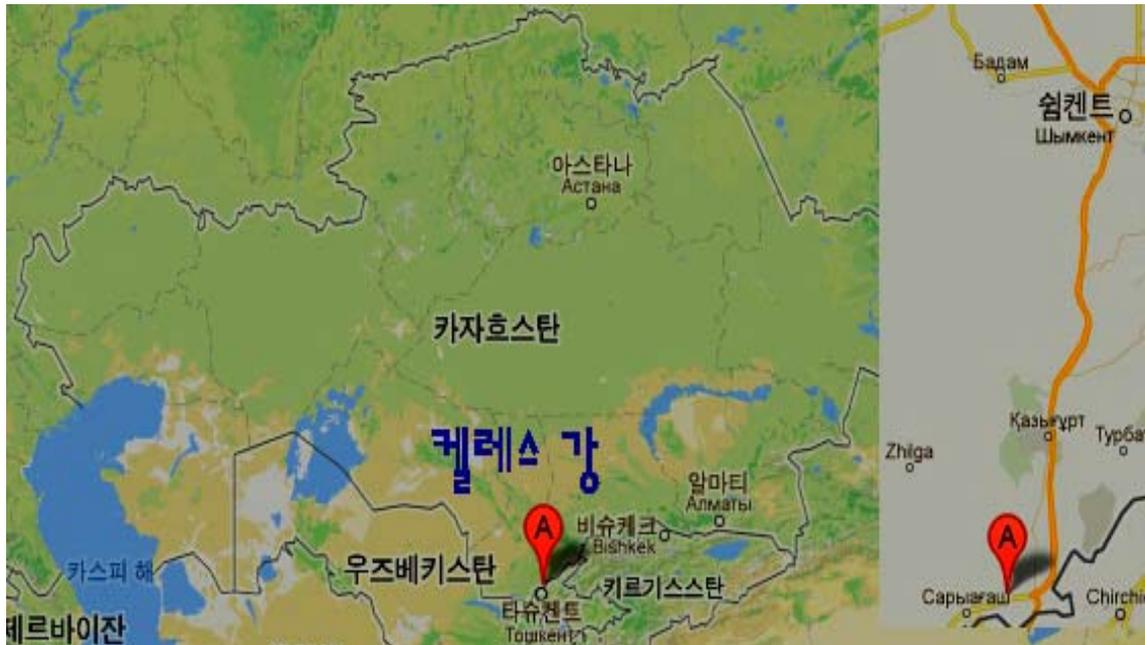
〈GSM Kazakhstan (TeliaSonera)〉

- GSM Kazakhstan사는 1998년 KazakhTelecom과 FinTur의 합작회사로 설립된 이동통신 기업임
- 현재 스칸디나비아 최대 통신사인 TeliaSonera의 자회사이며, KazakhTelecom이 49%의 지분을 소유하고 있음
- 2012년 10월 기준, GSM Kazakhstan의 시장점유율은 29%를 차지하고 있음

■ 참고사항

- 카자흐스탄 정부프로그램인 '비즈니스 로드맵 2020'은 기업 역량을 육성 및 강화하고, 지방 민간기업을 지원하며, 산업 인프라를 구축하는 프로그램임
- 2012~2014 카자흐스탄 국가 예산에서 '비즈니스 로드맵 2020' 프로그램 추진에 1,000억 텡게가 책정된 바 있음

마. 켈레스 강 소규모 수력발전소 건설 프로젝트



■ 기간 : 2011~2014

■ 규모 : 프로젝트 비용 - 7,500,000 US달러
필요 투자액 - 7,500,000 US달러(100%)
발전 용량 - 8.6 MW

■ 주요내용

- 남 카자흐스탄 주, 사리아가쉬스키 지역에 위치한 켈레스 강에 소규모 수력 발전소를 건설하는 프로젝트임
- 켈레스 강 수력발전소 건설 프로젝트는 카자흐스탄 정부 프로그램인 '산업 생산성 2020'의 일환임
- 현재 켈레스 강에는 소규모 수력발전소가 2곳 건설되었으며, 향후 다수의 소규모 수력발전소를 추가로 건립할 예정임
- 동 프로젝트를 통하여 인근 지역 8,000 가구에 전기를 공급할 수 있으며 켈레스 강 소규모 수력발전소 건설 프로젝트는 'TOO Keleshidrostroy'사에서 주관, 해외기업 및 자본유치는 'Kaznex Invest'를 통하여 진행하고 있음

■ 우리기업 진출방안

- 현재 카자흐스탄 발전소 및 송배전선 상황이 좋지 않아, 전력난이 심각한 상황임
- 이에 카자흐스탄 정부에서는 신재생에너지, 대체에너지 및 친환경에너지를 중점으로 발전시킬 계획을 가지고 있음
- 한국 기업은 기술력 및 경험을 중점적으로 하여 수출 전략을 계획하는 것이 필요함
- 특히 'Kaznex Invest'사를 통하여 해외 투자를 적극적으로 유치하고 있는 현지 상황을 고려하여 투자 부분의 진출을 고려해 보는 것도 필요함

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

〈중국 국영 수력발전공사〉

- 2009년 진행된 모이낙스까야(Moinakskaya) 수력발전소 건설 프로젝트를 중국 국영 수력발전공사와 삼록 에네르코가 합작으로 진행한 적이 있음
- 발전용량은 300 MWt, 연간 전력생산량은 1,027 백만 kWh로 447만 달러의 비용이 지출된 프로젝트임
- 중국은행에서 2억 달러, 카자흐스탄 산업은행에서 5천만 달러를 투자하였음

■ 참고사항

- 카자흐스탄 정부프로그램인 '산업생산성 2020'은 산업 잠재력이 있는 지역을 개발하여 생산성을 올리고자, 각 지역에 위치한 잠재력이 있는 사업을 발굴 및 지원하는 프로그램임
- 2012~2014 카자흐스탄 국가 예산에서 '생산성 2020' 프로그램 추진에 290억 텡게가 책정된 바 있음.

2 우즈베키스탄의 진출유망 프로젝트

가. 폴리싱 타일 생산 프로젝트

■ 기간 : 2013년

■ 규모 : 생산규모 : 연간 2백만 m^2
총 투자액 : 1,600만 US달러
(기술투자 850만, 건설 및 기타 750만)

■ 주요내용

- 공장 소재지 : 안그렌 산업특구 (FIZ “Angren”)
- 자본 회수기간 : 4년
- 주요 판매 대상(국) : 내수시장, 중앙아 국가, 아프가니스탄
- 현지시장 상황
 - 최근 4년 간 우즈베키스탄의 폴리싱 타일 수입 규모는 2,500만US달러에 달하는 83만 1,800 m^2 임
 - 현재 중앙아 국가들 중 현대적인 시설을 갖춘 폴리싱 타일 생산라인을 보유하고 있는 국가는 없는 것으로 알려짐
 - 전문가들은 해당 지역의 폴리싱 타일 수요가 앞으로는 연간 150만 m^2 을 넘을 것으로 예상.

〈폴리싱 타일 원료 주요 매장지 및 매장량〉



원자재	주요 생산지	매장량(백만 톤)	채굴 가능연수
카올린(고령토)	Altin tay	5.4	50
규사	Djeroy	205.0	100
장석	Lyangar	27.8	50
돌로마이트(백운암)	Dehkanabad	2.6	50

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례



- 독일 기업이 부하라에 프랜차이즈 체인 “KNAUF GIPS Bukhara”를 설립, 총 2천만㎡의 석고보드를 생산함.
- 회사명 : “KNAUF” (독일)
- 프로젝트 시행 연도 : 2011년
- 투자비용: 5,150만 US달러

■ 참고 사항

○ 프로젝트 추진 기관 및 접촉대상

- 기업명 : “UZBUILDMATERIALS” JSC

접촉 대상 : Mr. Akramov Erkin Mahkamovich(대표이사)

Web-site : www.uzsm.uz

E-mail : chairman@uzsm.uz, uzbuild@ars.uz

Tel : (+99871) 252-20-63, 252-20-65

Fax : (+99871) 255-77-07

○ 프로젝트 지원 기관

- 기관명 : Uzinfoinvest Agency

접촉 대상 : Ms. Savadova Oksana(매니저)

Web-site : www.uzinfoinvest.uz

E-mail : oksana.savadova@mfer.uz

Tel : (+99871) 238-51-64

Fax : (+99871) 238-92-00

나. 세라믹 욕실 자재 생산 프로젝트

■ 기간 : 2013년

■ 규모 : 생산규모 : 연간 210,000개 이상 제품 생산
 총 투자액: 1,250만 US달러
 (기술투자 720만, 건설 및 기타 530만)

■ 주요내용

- 공장 소재지 : 안그렌 산업특구 (FIZ “Angren”)
- 자본회수기간 : 3.2년
- 주요 판매 대상(국) : 내수시장, 중앙아시아
- 현재 중앙아 국가들 중 현대적인 시설을 갖춘 세라믹 욕실 제품 생산라인을 보유하고 있는 국가는 없는 것으로 알려짐
- 최근 3년 간 우즈베키스탄의 세라믹 욕실 제품 수입
 - 2009년 : 14만 개 (250만 US달러)
 - 2010년 : 20만 5천 개 (373만 US달러)
 - 2011년 : 22만 8천 개 (386만 US달러)

〈세라믹 욕실 제품 원료 주요 매장지 및 매장량〉

원자재	주요 생산지	매장량(백만 톤)	채굴 가용연수
카올린(고령토)	Altin tay	5.4	50
규사	Djeroy	205.0	100
장석	Lyangar	27.8	50
돌로마이트(백운암)	Dehkanabad	2.6	50

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례



- 독일 기업이 부하라에 조인트 벤처 “Bukhara Gips”를 설립, 총 4만 8천 톤의 Dry Mix제품을 생산함.
- 회사명 : “KNAUF” (독일)
- 프로젝트 시행 연도 : 2010년
- 투자비용 : 150만 US달러

■ 참고 사항

- 프로젝트 추진 기관 및 접촉대상
 - 기업명 : “UZBUILDMATERIALS” JSC
 - 접촉 대상 : Mr. Akramov Erkin Mahkamovich(대표이사)
 - Web-site : www.uzsm.uz
 - E-mail : chairman@uzsm.uz, uzbuild@ars.uz
 - Tel : (+99871) 252-20-63, 252-20-65
 - Fax : (+99871) 255-77-07
- 프로젝트 지원 기관
 - 기관명 : Uzinfoinvest Agency
 - 접촉 대상 : Ms. Savadova Oksana(매니저)
 - Web-site : www.uzinfoinvest.uz
 - E-mail : oksana.savadova@mfer.uz
 - Tel : (+99871) 238-51-64
 - Fax : (+99871) 238-92-00

다. 건축용 유리(Architectural Glass) 생산 프로젝트

■ 기간 : 2013년

■ 규모

- 생산규모 : 하루 400톤 생산(1천만sq.m., 4mm calc.)
- 총 투자액 : 7,000만 US달러(기술 : 4,500만, 건설 및 기타 : 2,500만)
- 주요내용
 - 자본회수기간 : 6년
 - 주요 판매 대상(국) : 내수, 중앙아시아, 아프가니스탄

〈중앙아시아 내 유리 생산 및 소비 현황〉

연번	국가	연간 생산량 (천 톤)	연간 수요량 (천 톤)	수지
1	카자흐스탄	-	100	- 100
2	키르기스스탄	93	10	+ 83
3	우즈베키스탄*	65	150	- 85
-	총계	158	260	- 102

* 우즈베키스탄은 JSC "Kqartz", JV "Gazalkent oyna"



〈유리 생산 원료 주요 매장지 및 매장량〉

원자재	주요 생산지	매장량(백만 톤)	채굴 가용연수
규사	Djeroyskoe	205	50
석회암	Urgazskoe	96.6	100
돌로마이트(백운암)	Dehkanabad	2.6	50

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

- 내용 : 카자흐스탄 기업이 JSC Bekabadtsement사의 클링커 벽돌(약 1백만 톤 규모)을 처리하기 위해 Yangiyul 지역에 시멘트 분쇄 공단을 설립함
- 회사명 : “Caspian recourses” Ltd (카자흐스탄)
- 프로젝트 시행 연도 : 2010년
- 투자비용 : 3,320만\$

■ 참고 사항

- 프로젝트 추진 기관 및 접촉대상
 - 기업명 : “UZBUILDMATERIALS” JSC
 - 접촉 대상 : Mr. Akramov Erkin Mahkamovich(대표이사)
 - Web-site : www.uzsm.uz
 - E-mail : chairman@uzsm.uz, uzbuild@ars.uz
 - Tel : (+99871) 252-20-63, 252-20-65
 - Fax : (+99871) 255-77-07
- 프로젝트 지원 기관
 - 기관명 : Uzinfoinvest Agency
 - 접촉 대상 : Ms. Savadova Oksana(매니저)
 - Web-site : www.uzinfoinvest.uz
 - E-mail : oksana.savadova@mfer.uz
 - Tel : (+99871) 238-51-64
 - Fax : (+99871) 238-92-00

라. 합성 세제 및 가정용 화학제품 생산 프로젝트

■ 기간 : 2013년

■ 규모

- 생산규모 : 합성세제(분말) 2만톤/연, 주방세제 1만톤/연
- 총투자액 : 1,340만 US달러(자기자본 500만, 해외투자 840만)
- 주요내용
 - 자본 회수기간 : 5년
 - 주요 판매 대상(국) : 내수, 중양아시아 등

〈내수 시장 연간 세제 수요량 추정치〉

연번	유형	수요량(추정치, 톤)
1	합성세제(분말)	20,000
2	주방세제(액체형)	10,000
3	청소용 세제(Cleaning Powder)	5,000
4	치약	1,000
5	샴푸	2,000
6	비누	5,000



〈합성 세제 및 가정용 화학제품 생산 원료별 주요 공급업체〉

연번	재료명	주요 공급업체
1	소다회 (soda ash)	Qunghiro Soda Plant UE
2	글리세롤 (glycerol)	Farghona Yogh-Moy OJSC
3	규산나트륨 (sodium silicate)	다수 업체
4	Micromarble Flour	Ghozghozmarmar OSJC
5	염화나트륨 (sodium chloride)	Navoiyazot OJSC
6	탄산나트륨 (sodium carbonate)	다수 업체
7	카복시메틸셀룰로오스 (carboxymethyl cellulose)	Farghona Chemical Plant of Furan Compounds UE 외 다수
8	중탄산나트륨 (sodium bicarbonate)	Farghonaazot OJSC
9	질산칼륨 (potassium nitrate)	Navoiyazot OJSC
10	포르말린 (formalin)	Navoiyazot OJSC

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

- 내용 : 스페인 기업이 비료를 비롯한 각종 화학제품을 생산하는, 중앙아시아 내 가장 큰 규모의 화학공단을 설립
- 회사명: MAXAMCORP S.A.U. (스페인)
- 프로젝트 시행 연도 : 2007년
- 지분 : MAXAM-CHIRCHIQ JSC - 49%
UZKIMYOSANOAT JSC(화학산업 국영회사) - 51%

■ 참고 사항

○ 프로젝트 추진 기관 및 접촉대상

- 기업명 : “UZKIMYOSANOAT” SJSC
접촉 대상 : Mr. Ismailov Timur - project manager
Web-site : www.uzkimyosanoat.uz
E-mail : opr@uks.uz
Tel : (+99871) 140-74-74, 140-74-85
Fax : (+99871) 140-74-01

○ 프로젝트 지원 기관

- 기관명 : Uzinfoinvest Agency
접촉 대상 : Ms. Savadova Oksana(매니저)
Web-site : www.uzinfoinvest.uz
E-mail : oksana.savadova@mfer.uz
Tel : (+99871) 238-51-64
Fax : (+99871) 238-92-00

마. LED 램프 생산 프로젝트

■ 기간 : 2013년

■ 규모 및 주요내용

생산 규모(개)	첫해 : 500만개, 둘째해 : 1,000만개, 셋째해 : 1,500만개, 넷째해 : 2,000만개
원자재 공급	수입 : Arsenide-galy, Phosphor, Primary lenses with the set characteristics, Gel protective 국내 자체 공급 : Copper wire(동선), Heat-conducting path, Plastic details for the case, Engineering specifications, Packing materials.
총 투자액	2,000만 US달러
자본회수기간	5년
수출 예상량	총 생산량의 25% 이상

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

- 우즈베키스탄에 진출한 대표적 LED 기업으로는 “CFM Pro-energies”(우즈베키스탄-싱가포르 합작)와 Neo Sun Light, UzKor Lighting(우즈베키스탄-한국 합작)이 있으며 LED 램프 생산 총량은 연간 7백만 개로 알려져 있음
- 프로젝트 시행연도 : 2011년
- 투자비용 : 1,000만 US달러 이상



■ 참고 사항

○ 프로젝트 추진 기관 및 접촉대상

- 기업명 : “UZELTEHSANOAT” JSC
접촉 대상 : Mr. Djalilov Tabriz - Chairman
Web-site : www.uzeltexsanoat.uz
E-mail : info@uzeltexsanoat.uz
Tel : (+99871) 232-20-69
Fax : (+99871) 233-36-31

○ 프로젝트 지원 기관

- 기관명 : Uzinfoinvest Agency
접촉 대상 : Ms. Savadova Oksana(매니저)
Web-site : www.uzinfoinvest.uz
E-mail : oksana.savadova@mfer.uz
Tel : (+99871) 238-51-64
Fax : (+99871) 238-92-00

바. 냉장고 및 에어컨 생산 프로젝트

■ 기간 : 2013년

■ 규모 및 주요내용

생산 규모(대)	첫해 : 5만대, 둘째해 : 10만대, 셋째해 : 15만대, 넷째해 : 20만대 * 냉장고 및 에어컨 통합임
기존 수요	에어컨 - 30만 대 냉장고 - 35만 대
원자재 공급	수입 : Polystyrene (HIPS), ABS, Paint, solvent (HIPS 10), Foaming polystyrene, EPS, Steel rolls and steel plates 자체공급 : Copper, Metal, Diesel, Fuel, Gas, Electricity, Polyethylene
총 투자액	1,100만 US달러
자본회수기간	4년
수출 예상량	총 생산량의 25% 이상

■ 비슷한 유형의 프로젝트 진출 사례

- 국내기업인 (주)Sino社가 시행하고 있으며 연간 약 15만대의 냉장고를 생산하고 있음
- 에어컨 생산 프로젝트는 "ARTEL" 산하 "Neo Sun Light" 합작기업(연 10만대)과 LG전자 산하의 "Zenith Electronics"합작기업(연 3만대)에 의해 실시되고 있음

■ 참고 사항

○ 프로젝트 추진 기관 및 접촉대상

- 기업명 : “UZELTEHSANOAT” JSC
접촉 대상 : Mr. Djalilov Tabriz - Chairman
Web-site : www.uzeltexsanoat.uz
E-mail : info@uzeltexsanoat.uz
Tel : (+99871) 232-20-69
Fax : (+99871) 233-36-31

○ 프로젝트 지원 기관

- 기관명 : Uzinfoinvest Agency
접촉 대상 : Ms. Savadova Oksana(매니저)
Web-site : www.uzinfoinvest.uz
E-mail : oksana.savadova@mfer.uz
Tel : (+99871) 238-51-64
Fax : (+99871) 238-92-00 /끝/

2012년 KOTRA 발간자료 목록

● GMR (Global Market Report)

번호	제목	발간일자
12-001	2012년 2분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2012.4
12-002	가속화되는 일본기업의 인도진출과 대응	2012.4
12-003	일본의 新고령세대, 새로운 시장을 연다	2012.4
12-004	포스트 카다피 리비아 파워 엘리트 100인	2012.4
12-005	푸틴 3기 러시아의 경제통상 정책 및 한러 경제관계 전망	2012.4
12-006	아시아 주요국의 임금동향과 시사점	2012.5
12-007	프랑스 정권교체에 따른 정책 변화 및 동향	2012.5
12-008	중소기업 주력수출품목 시장변화 모니터링	2012.5
12-009	쿠바 경제 환경 변화에 따른 한-쿠바 협력 방안	2012.5
12-010	CIS 주요국 경제협력 동향 및 유망 프로젝트	2012.6
12-011	방글라데시 소매 유통시장 현황 및 진출방안	2012.6
12-012	유럽 재정위기 2년, 주요국 변화 동향	2012.6
12-013	인도의 보다폰 소급과세 움직임과 대응방안	2012.6
12-014	해외시장에서 바라본 2012년 하반기 수출입 전망	2012.6
12-015	2012 3/4분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2012.6
12-016	한미 FTA 100일, 중기 수혜품목과 성공사례	2012.6
12-017	최근 콜롬비아 주요 경제이슈와 한-콜 FTA 활용 방안	2012.6
12-018	한-터키 FTA 수출유망품목 및 진출방안	2012.7
12-019	호주 이터닝 시장 현황 및 진출방안	2012.7
12-020	수교 50주년 한-뉴 경제관계변화와 협력방안	2012.7
12-021	미국 항공산업 진출 전략	2012.7
12-022	한-EU FTA 1주년, 주요국별 성과 분석 및 유망품목	2012.7
12-023	중소기업 주력수출품목 시장변화 모니터링	2012.7
12-024	호주 온라인 쇼핑몰 진출 방안	2012.7
12-025	뜨거워지는 일본 태양광 시장과 우리기업의 진출 기회	2012.7
12-026	일본의 비관세 장벽 현황	2012.7
12-027	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (플랜지)	2012.8
12-028	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (혈압측정기)	2012.8
12-029	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (자동차브레이크패드)	2012.8
12-030	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (공구질삭기)	2012.8
12-031	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (금고)	2012.8
12-032	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (디지털 도어락)	2012.8
12-033	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (위성방송수신기)	2012.8
12-034	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (의료 보호대)	2012.8
12-035	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (인쇄기계)	2012.8

번호	제목	발간일자
12-036	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (자동차 배터리)	2012.8
12-037	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (전기용접기)	2012.8
12-038	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (콘택트렌즈)	2012.8
12-039	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (태양광 모듈)	2012.8
12-040	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (피부미용기기)	2012.8
12-041	중소기업 신규 수출확대 유망품목 (CCTV)	2012.8
12-042	동남아 소매유통시장 현황과 진출방안 (상) - 아세안5편 -	2012.9
12-043	동남아 소매유통시장 현황과 진출방안 (하) - CLM 편 -	2012.9
12-044	불황을 뚫은 세계시장 대박상품	2012.8
12-045	중소기업 주력수출품목 시장변화 모니터링(화장품)	2012.8
12-046	중소기업 주력수출품목 시장변화 모니터링(합성수지,고무)	2012.8
12-047	중소기업 주력수출품목 시장변화 모니터링(밸브, 기타기계류)	2012.8
12-048	2012 인도진출 리스크와 대응	2012.9
12-049	북미지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-050	유럽 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-051	일본 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-052	중국 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-053	아세안 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-054	서남아시아 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-055	중동 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-056	중남미 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-057	CIS 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-058	아프리카 지역 수출유망품목 및 진출방안	2012.9
12-059	세계경기불황에 따른 보호무역주의 확산동향	2012.9
12-060	한미 FTA 발효 6개월, 對美 수출 성과분석	2012.9
12-061	2012년 4/4분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2012.10
12-062	무역대국의 성장과정과 시사점	2012.10
12-063	이집트 신정부 수립 100일 이후 경제 및 진출환경 전망	2012.10
12-064	변화하는 인구구조 속, 주목받는 유망시장	2012.11
12-065	미국 대선 결과에 따른 경제·통상정책 방향 전망과 시사점	2012.11
12-066	2012년 하반기 해외시장 수출여건 점검	2012.11
12-067	유럽 재정위기 현주소 진단 및 우리기업 시사점	2012.11
12-068	최근 일본 산업계 동향 및 변화	2012.11
12-069	주요국의 중견기업 현황 비교	2012.11
12-070	2013년 지역별 수출입 전망 및 시장여건 점검	2012.12
12-071	인도시장의 한·중·일 경쟁분석 및 대응방안	2012.12
12-072	중양아시아 주요국 진출 애로사항 및 유망 프로젝트	2012.12

● KOCHI 자료

번호	제목	발간일자
12-001	Made In China 에서 Made WITH China로	2012.6
12-002	중국 소비자, 찾는 제품 따로 있다	2012.6
12-003	중국 내륙, 뉴 프런티어를 주목한다	2012.7
12-004	광둥성 환경보호 산업 시장동향 및 우리기업의 효과적 진출방안	2012.8
12-005	2012 한·중 기업 상호 인식과 평가	2012.9

● GBR (Global Business Report)

번호	제목	발간일자
12-001	유럽 대형 유통망 조사	2012.1
12-002	유럽 재정위기 이후 시장구조 변화와 유망시장	2012.1

● GIR (Global Issue Report)

번호	제목	발간일자
12-001	유럽한류와 국가브랜드 조사 보고서 - 이탈리아, 헝가리, 독일, 프랑스, 영국 등 5개국 대학생을 중심으로-	2012.2

● KEB (KOTRA Executive Brief)

번호	제목	발간일자
12-001	2012년 1분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2012.2
12-002	대이란 추가제재에 따른 피해기업 지원 방안	2012.2
12-004	미얀마의 민주화에 따른 우리기업의 진출방안	2012.3

● KOTRA자료

번호	제목	발간일자
12-001	러시아연방 경제산업개발 프로그램 - 2006~2015 러연방 체육 및 스포츠 발전	2012.1
12-002	해외 주요국 글로벌 인재 동향보고	2012.1
12-003	2012 글로벌 마켓 동향 및 진출 전략	2012.1
12-004	중남미 의료기기 시장동향	2012.1
12-005	한국 투자가이드	2012.1
12-006	Doing Business in Korea	2012.1
12-007	韓國投資指南	2012.1
12-008	韓國投資ガイド	2012.1
12-009	FDI 및 초국적기업 운영 통계에 대한 UNCTAD 훈련 교본 (UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operation of TNCs)	2012.2

번호	제목	발간일자
12-010	2011 외국인투자옴부즈만 연차보고서	2012.3
12-011	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2011	2012.3
12-012	韓-美 FTA 발효에 따른 외국인직접투자 유치 및 대응전략	2012.3
12-013	해외전력시장 진출 가이드 (2012년 개정증보판)	2012.4
12-014	중국 화상경제권 현황 및 활용방안에 대한 연구	2012.3
12-015	외국인투자유치를 통한 고용효과 분석	2012.4
12-016	Inward FDI 통계 선진국 벤치마킹 조사	2012.5
12-017	IT 기업 일본 시장 진출 내비게이터(Q&A집)	2012.5
12-018	2011 북한의 대외무역동향	2012.5
12-019	블랙 다이아몬드를 잡아라 : 아프리카 주요국 유망상품 진출전략	2012.6
12-020	세계로 미래로 달려라! 중기기관차 - 우리 중소기업의 좌충우돌 해외진출 story	2012.6
12-021	'11년 해외주요국 투자동향	2012.6
12-022	중소기업을 위한 온라인 수출마케팅 가이드	2012.6
12-023	한-미안마 경제협력 포럼 종합 결과 보고서	2012.6
12-024	주요 투자유망국 투자환경 비교	2012.7
12-025	모바일산업 해외시장 동향조사	2012.7
12-026	Global Green Hub Korea 2012 결과보고서	2012.7
12-027	World Investment Report 2012 요약번역본	2012.7
12-028	「2011 Fortune Global 500」 기업의 한국 투자진출현황 분석	2012.7
12-029	50주년 기념사업 종합결과 보고서	2012.7
12-030	Green Report 15호	2012.5
12-031	한미 FTA 활용 자동차부품 대미 진출확대 방안	2012.7
12-035	북한 비즈니스 어떤 회사가 하나	2012.8
12-036	2012 서울국제식품산업대전 결과보고서	2012.8
12-037	U턴기업 지원 종합가이드	2012.8
12-038	강대리의 링크드인 수출마케팅 따라잡기	2012.8
12-039	2012/2013 국가별 수출유망품목 및 진출방안 신흥시장편	2012.9
12-040	2012/2013 국가별 수출유망품목 및 진출방안 선진시장편	2012.9
12-041	2012/2013 국가별 수출유망품목 및 진출방안 중국시장편	2012.9
12-042	2012 글로벌 한류 동향 및 진출 전략	2012.9
12-043	2011년도 Invest KOREA 연차보고서	2012.10
12-044	중국 특허관리 종합 매뉴얼	2012.12
12-045	2012 주요 서비스 분야별 해외진출 가이드 - 이터닝(호주) /엔지니어링(UAE)	2012.12
12-046	2012 주요 서비스 분야별 해외진출 가이드 - 콘텐츠(인도, 캐나다, 프랑스)	2012.12
12-047	2012 주요 서비스 분야별 해외진출 가이드 - 의료(베트남, 사우디, 인도네시아)	2012.12

번호	제목	발간일자
12-048	2012 서비스업 해외진출 가이드 - 엔터테인먼트(베트남, 브라질, 영국, 필리핀)	2012.12
12-049	2012 서비스업 해외진출 가이드 - 프랜차이즈(싱가포르, 인도네시아, 태국)	2012.12
12-050	2012 서비스업 해외진출 가이드 - 디자인(미국, 베트남, 중국, 캐나다)	2012.12
12-051	2012 서비스업 해외진출 가이드 - 스마트콘텐츠(미국, 일본, 프랑스)	2012.12
12-052	한국 IT(SW) 기업의 글로벌 마케팅 현황 조사 보고서	2012.12
12-053	국내외 IT산업 동향전망 및 글로벌 진출전략	2012.12

● 설명회자료

번호	제목	발간일자
12-001	2012 KOTRA 해외공공조달포럼	2012.1
12-002	2012년 세계시장진출전략 설명회	2012.1
12-003	2012년 중국-중남미 포럼	2012.1
12-004	인도-인도네시아 포럼	2012.1
12-005	2012 러시아 포럼	2012.1
12-006	인도 전력인프라 네트워크 포럼	2012.2
12-007	한-미 FTA시대, 중소기업 새로운 길 열렸다	2012.2
12-008	위기 속의 유럽시장, 그래도 기회는 있다	2012.2
12-009	떠오르는 희망, 신흥시장을 선점하라	2012.2
12-010	한-CIS 비즈니스 포럼	2012.3
12-011	한-미 FTA 활용, 美 보안시장 진출전략 설명회	2012.3
12-012	2012 글로벌 에너지 플라자 연계 세미나	2012.5
12-013	Korea-Myanmar Economic Cooperation Forum 2012	2012.4
12-014	한국투자환경설명회	2012.4
12-015	[한중수교 20주년]한중 동반성장 고위포럼	2012.4
12-016	2012 글로벌 공항/철도기자재 조달플라자	2012.4
12-017	중국 투자환경 변화와 우리기업의 대응전략 설명회	2012.5
12-018	글로벌인재사업 심포지엄 2012	2012.5
12-019	Chemical Innovation with Korea	2012.5
12-020	중국 온라인 유통시장 100배 활용하기 세미나	2012.6
12-021	한미 FTA 대응 미국 지재권 전략 설명회	2012.5
12-022	한-아프리카 산업자원 협력 포럼	2012.6
12-023	제9회 외국인투자 전문가 포럼	2012.6
12-024	『P300프로젝트』 지원사항 안내 2012	2012.6
12-025	한국무역 50년, KOTRA 50년 기념 국제 컨퍼런스	2012.6
12-026	국제개발은행(MDB) 조달 설명회	2012.6

번호	제목	발간일자
12-027	- 한-EU FTA 발효 1주년 'Europe Business Week' - 유럽 대형유통망 진출 전략 설명회	2012.6
12-028	이란 대체시장 발굴 설명회	2012.7
12-029	한-중양아 투자 포럼	2012.7
12-030	중국 ESCO 시장 진출 전략 설명회	2012.7
12-031	주요 투자유망국 투자환경 비교설명회	2012.7
12-032	Europe M&A Plaza 2012	2012.6
12-033	라오스 투자환경 설명회	2012.7
12-034	수출활로 개척 포럼	2012.7
12-035	미얀마 新투자제도 설명회	2012.8
12-036	시진핑 시대, 중국의 정치·경제 어디로 가나	2012.8
12-037	대중화권(대만/홍콩) 협력을 통한 중국시장 진출전략 세미나	2012.9
12-038	12th Global Alliance Project : Cisco-GAPS Launching Conference	2012.9
12-039	BYD 초청 설명회 자료집	2012.10
12-040	미얀마 투자환경 설명회(Myanmar Investment Forum)	2012.10
12-041	중국 진출, 내륙시장을 뚫어라	2012.10
12-042	미개척 신시장 창업 투자 설명회	2012.10
12-043	제2회 한-대만 산업협력 포럼 및 비즈니스 라운드 테이블	2012.10
12-044	KOREA-Philippines FTA FORUM 2012	2012.10
12-045	KOREA-ASEAN FTA SEMINAR 2012	2012.10
12-046	한국 투자환경설명회	2012.10
12-047	아시아 주요유통망 소싱 설명회	2012.10
12-048	2012 한-중동 비즈니스 위크 - 한-GCC 경제협력을 통한 MENA 재건시장 진출 설명회	2012.11
12-049	2012 한-중동 비즈니스 위크 - FTA와 FEZ를 활용한 중동시장 공동진출 설명회	2012.11
12-050	2012 글로벌 공공조달 플라자	2012.11
12-051	KOREA-ASEAN FTA Seminar 2012 (Vietnam 설명회용)	2012.11
12-052	KOREA-ASEAN FTA Seminar 2012 (Malaysia 설명회용)	2012.11
12-053	2012 일본 소비재 유통시장 진출전략 설명회	2012.11
12-054	제5회 해외투자유공자 포상 및 해외투자사례 공모전 시상식(사례발표)	2012.11
12-055	아프리카 비즈니스 트렌드 포럼	2012.11
12-056	시진핑 시대의 한중산업협력	2012.11
12-056	13th Global Alliance Project : Petronas-GAPS Launching Conference	2012.11

작성자

- ◆ 알마티 무역관 김정훈 차장
- ◆ 타슈켄트 무역관 이종섭 관장
- ◆ 신흥시장팀 오기찬 사원

Global Market Report 12-072

**중앙아시아 주요국 진출
애로사항 및 유망 프로젝트**

- 발행인 | 오영호
- 발행처 | KOTRA
- 발행일 | 2012년 12월
- 주소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
(우 137-749)
- 전화 | 02) 3460-7114(대표)
- 홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2012 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.